全球最高管理层调研
（第 20 期）

IBM 商业价值研究院

索取数据保费

全球最高管理层调研之保险行业洞察

IBM

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

扫码关注 IBM 商业价值研究院

官网

微博

微信

微信小程序

海量数据

我们最新的全球最高管理层调研主要探索在充满数据的世界抢占领先地位所需具备的能力。我们采访了全球 13,000 多位最高层主管 — 包括 738 位保险行业高管。我们希望了解他们从数据中获得的价值、他们打算如何将数据转化为差异化优势以及他们的计划取得了多大的进展。

我们确定了数据领先之路的四个不同阶段。我们对调研样本中的保险提供商进行了相应的分组，按进展程度从低到高命名为“渴望者”、“构建者”、“探索者”和“火炬手”（见图 1）。

图 1

数据红利

与同行相比，保险行业火炬手企业通过在战略、运营和文化中融入数据，开辟了一条新的价值创造之路。

22%

保险行业
渴望者

“渴望者”企业刚刚踏上这一旅程。他们刚开始整合企业范围的业务战略与数据战略。但他们并未实施数据驱动的文化，也不善于从数据中获取价值。

41%

保险行业
构建者

“构建者”企业努力确保数据战略与业务战略保持一致，并培养数据驱动型文化。他们还利用数据实现自己的目标，但尚未达到预期回报。

27%

保险行业
探索者

“探索者”企业在数据领先之路上刚好走了一半。他们努力确保业务战略与数据战略保持一致，并尝试通过新方法将数据转化为价值。他们已经开始从数据中收获回报，但还不能确保持续实现数据的全部价值。

10%

保险行业
火炬手

“火炬手”企业已接近目的地。他们将数据战略与业务战略融合，在数据丰富的文化氛围中开展运营，并对数据可实现的价值设定了较高的期望值。他们通常能够超越目标。

无论以哪种方式进行衡量，保险行业火炬手都能脱颖而出。与保险行业渴望者相比，“火炬手”企业在管理变革和推动创新方面的表现要好很多。他们还创造了出众的收入增长和丰厚的利润（见图 2）。

那么，保险行业火炬手缘何能够取得如此亮眼的成绩呢？我们的分析表明，他们与保险行业渴望者的区别主要体现在三个主要方面。

保险行业火炬手：

— 利用数据赢得客户信任

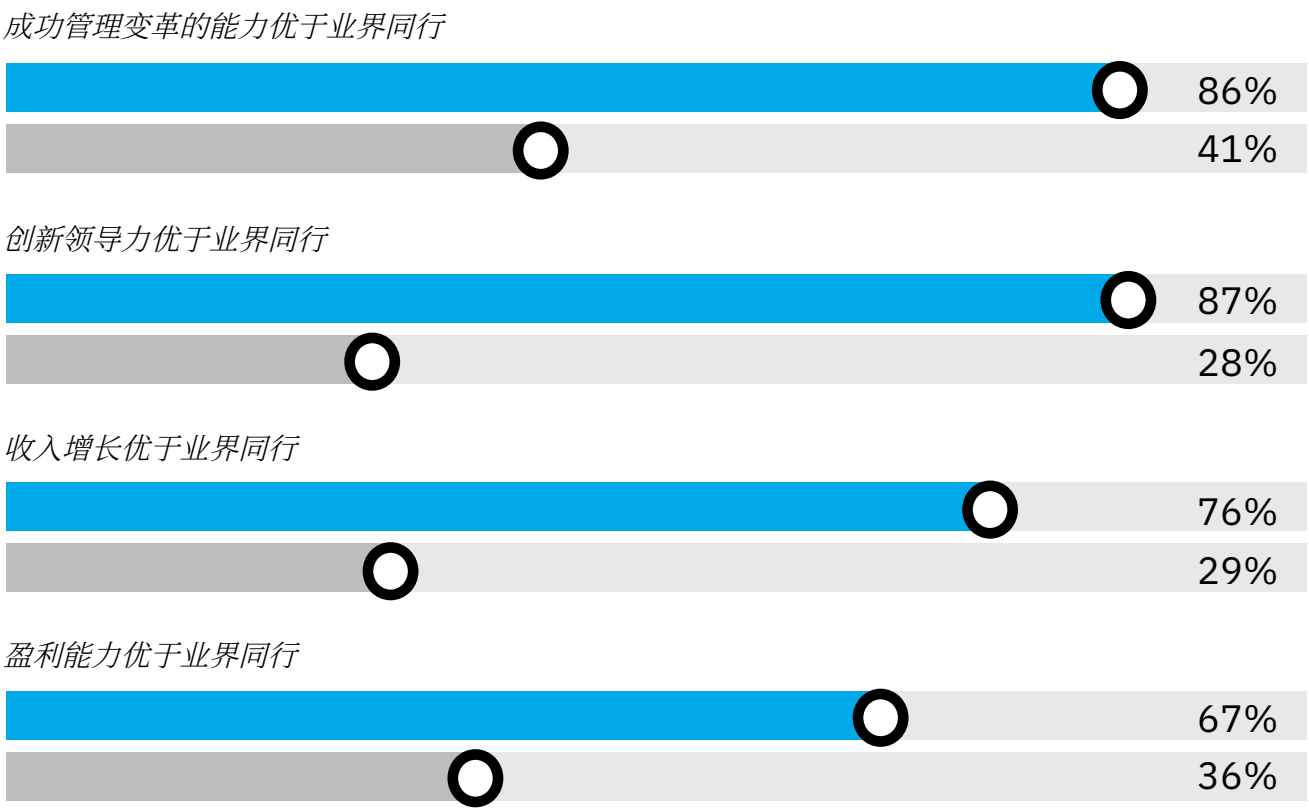
— 将人与高科技完美结合

— 在平台时代广泛而明智地共享数据。

图 2

超级明星

与保险行业渴望者相比，保险行业火炬手更为敏捷、更具创新能力，而且实现了更优异的业务成果



第 1 章

客户

如何在信任经济中赢得信任

信任是保险行业的核心。当客户购买保险时，他们购买的其实是一个承诺：如果投保的事件真的发生，保险公司将承担损失。

新冠病毒疫情的爆发在全球引起恐慌，也使客户信任彰显出前所未有的重要性。由于生命和生计都岌岌可危，世界各地的人们都处在焦虑之中。

信任赤字

数据是促成新业务模式的推动力。它催生了用于产品推荐、保费个性化和客户购买选择的各种新算法。它还促进了全新业务模式的发展。平台就是个很好的例子。通过建立生态系统，保险公司能够在平台上推出任何一家公司都无法单独提供的产品和服务。[1]

但是，要想访问以这种方式开展业务所需的客户数据，必须赢得客户的信任，而这正是保险公司所担忧的，因为信任程度每况愈下。各种丑闻导致很多人不愿共享自己的个人数据。还有很多人质疑共享数据所获得的回报价值。例如，近期开展的一项调研表明，大多数受访者不相信公共或私营机构能够“妥善”处理他们的数据，也不认为他们通过共享数据获得了公平的回报。[2]

保险公司也未能在这种趋势中幸免。IBM 商业价值研究院的调研表明，只有 37% 的客户充分信任自己的保险公司，只有 42% 的客户认为可以指望保险公司提供良好的服务。[3]

“我们面临的最大挑战是赢得足够的客户信任，访问可以利用的数据，从而为客户提供更出色的服务。”

澳大利亚某保险行业 CIO

“我们明白，妥善处理数据是获得营业执照的一个重要前提条件。”

荷兰某保险行业 CEO

数据完整性的三大支柱

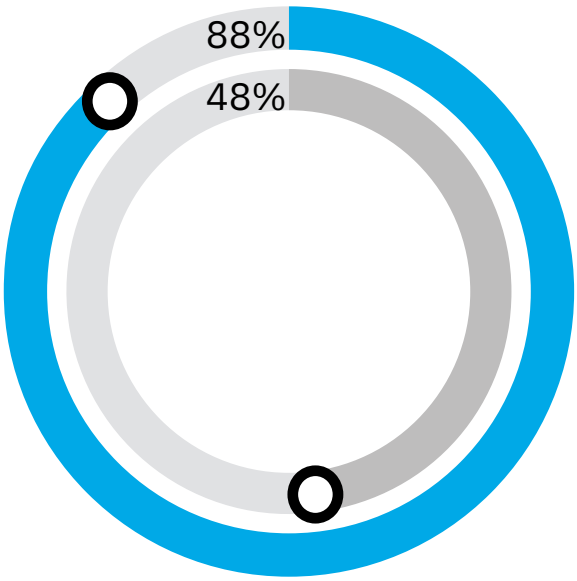
因怀疑算法存在偏见、隐私被侵犯以及数据被操控或利用，客户正在逐渐失去对某些保险公司的信任，但并非全部。近 90% 的保险行业火炬手正广泛使用数据，加强客户对他们的信任度（见图 3）。

图 3

信任悖论

保险行业火炬手减轻了人们的恐惧，增强了客户信任度

广泛利用数据来加强客户信任度



保险行业火炬手
保险行业渴望者

透明性、互惠性和问责制这三大原则指导保险行业火炬手处理数据以及接触客户的方式。这些“支柱”几乎支持他们所开展的所有业务活动。

透明性

客户希望确保以合乎道德的方式使用他们的个人数据。因此，保险行业火炬手创建并发布行为准则，规定如何以及何时使用他们收集到的客户数据。

客户还想知道他们所购买的产品是否名副其实。对保险公司而言，这意味着他们应在保单中使用通俗易懂的语言，并且保险条款必须坦率真诚，不能试图通过不起眼的小字来隐藏排除条款。

透明性可视作保险公司及其产品名副其实的证据。通常，这些证据采取客户评论、客户证言以及第三方认证等形式。

互惠性

客户同样希望，通过共享自己的数据，可以获得一些实质性的回报 — 也就是对他们而言有价值的东西。这可以是经济利益，例如减少低里程驾驶员的保费。也可以采用提高便利性或安全性等形式，例如保险公司可向即将踏上危险路线的驾驶员发出警告。

一些企业还分享他们从收集的数据中挖掘的洞察。例如，美国保险公司 John Hancock 与健康养身公司 Vitality Group 合作，就健身、营养和其他健康事宜提供个性化建议。[4] 再如，全球保险巨头安盛 (AXA) 的商业分支机构 AXA XL 与一家名为 Parsyl 的初创企业结盟，以监控货物在全球运输过程中的状况。AXA XL 使用收集到的供应链数据，帮助客户防止出现运输问题。[5]

问责制

最后，客户希望知道他们的隐私得到尊重，他们的数据得到保护。数据泄露的几率持续上升，平均而言，现在需要 279 天才能控制住一起数据泄露事件。[6] 因此，在安全性被破坏的企业中，客户数据可能会在很长一段时间内处于危险之中。

保险行业火炬手将数据隐私放在优先位置：54% 的保险行业火炬手将其视为仅次于品牌价值的主要竞争优势。他们还将数据安全性融入整体安全框架中。除了使用传统的数据安全工具、方法和流程外，他们还利用认知技术来分析安全趋势，发现网络威胁，弥补防御体系中的任何漏洞。[7]

高度信任等于大数据

保险行业火炬手在另一个方面也走在了前面。新法规和变幻莫测的消费者情绪都限制了企业对客户数据的访问和使用。现在，企业必须在客户同意启用 cookie 之后才能访问其数据，并且个人有权坚持让企业清除其个人数据。关于企业如何共享数据的法律也变得越来越严苛。

但是，超过 60% 的保险行业火炬手告诉我们，他们拥有准确、可操作的客户数据宝藏，可以借助这些数据全方位了解客户（见图 4）。这样，他们就能够提供定制的保险服务，满足客户日益提高的需求。

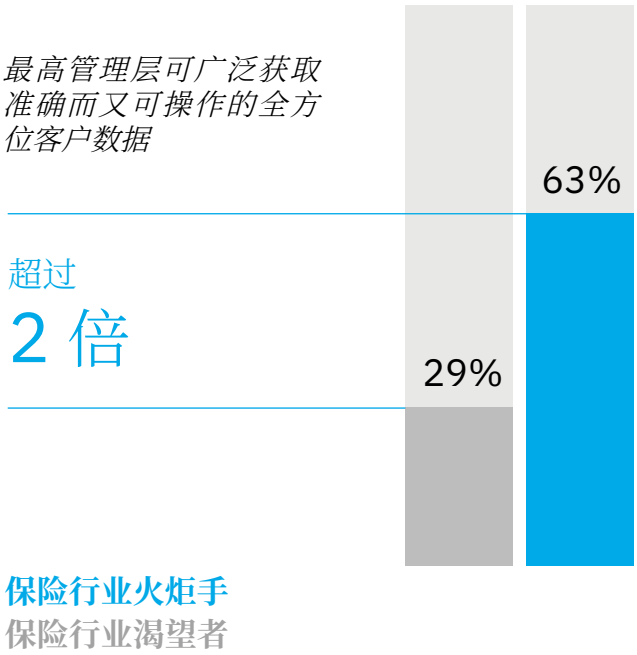
年轻一代对“一体适用”的保险模式尤其感到不满。他们希望保险公司提供与其在线生活方式互为补充的高度个性化的产品。此外，可供他们选择的服务提供商也越来越多。例如，中国的消息传递应用“微信”便已借助其保险服务“微保”进军该市场，并与保险科技公司合作以拓展业务范围。[8]

简言之，保险行业火炬手已经明白了一个至关重要的道理：数据是一种资产，而信任是交换数据的货币。如果客户信任一家公司，则可能更倾向于让该公司保留其持有的个人数据，并在将来收集更多的此类数据。企业对客户了解得越多，就越有利于在日益拥挤的市场中占据竞争优势。

图 4

发现数据

保险行业火炬手企业构建新的数据源



行动指南

如何在信任经济中赢得信任

1. 坦率真诚

按照客户认为公平的方式使用数据。针对产品提供清晰一致的信息；明确列出排除条款；公开处理社交媒体上的反馈。精心设计工作流程，与中介机构共享得到许可的数据，在客户面前展现出始终如一的形象。

2. 给予适当回馈

询问客户，怎样才算公平的数据交换，以及他们愿意做出哪些权衡取舍。考虑回馈其他形式的价值，如风险咨询和第三方看护。使用物联网之类的互连技术，简化数据共享流程。

3. 表明真实意图

确定客户的隐私底线，尊重他们的意愿。起草并公布数据隐私策略，说明计划如何使用和保护客户的个人数据。如果打算利用人工智能 (AI) 做决策或支持决策，请说明支撑算法的推理过程。

4. 大处着眼

超越传统的承保范围，将目光投向能够减轻或预防风险的产品。利用自己作为“可信产品”提供者的行业地位，将自己打造成数据整理者而非数据收集者。结合具体背景综合审视有关被保险人和物的数据，以便更好地实时为客户服务。

5. 战略应面向未来

在协作式“车库”环境中，汇集客户、中介机构、员工乃至最高层领导，设计创新产品和体验。绘制客户体验之旅，找出导致信任关系破裂的任何缺口。确定可合作的保险科技公司，共同构建基于数据的保险生态系统。

“有了关于客户的更多详细信息，我们就能够更有效地定制客户体验。”

新西兰某保险行业 CFO

第 2 章

企业
如何实现人与技术协同合作

保险行业火炬手还创造了数据信仰者文化。足有 78% 的保险行业火炬手企业的最高管理层在做出重大决策时会倾向于借助数据的力量，这个比例要比保险行业渴望者企业高出两倍。

培养数据理念

那么，是什么妨碍了保险行业渴望者采用数据导向的理念呢？职能障碍是一个原因。保险行业火炬手已在业务部门之间共享数据，而绝大多数的保险行业渴望者仍在努力消除数据孤岛（见图 5）。

除了少数手握“钥匙”的人之外，锁在“深闺”的数据对所有其他人都毫无用处。如果保险公司的最高层主管对于在企业范围共享数据心存疑虑，怎么可能期待客户与企业共享他们的个人数据呢？

“我们计划对员工进行培训，帮助他们使用最新的工具，培养创造力、自信心和一致性。”

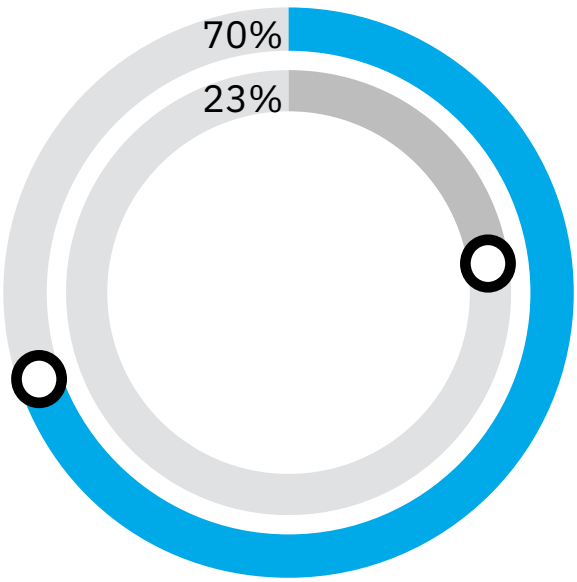
美国某保险行业 CHRO

图 5

自由流动

保险行业火炬手专注于解放数据，而不是限制数据

数据在其他职能业务领域之间自由共享



保险行业火炬手
保险行业渴望者

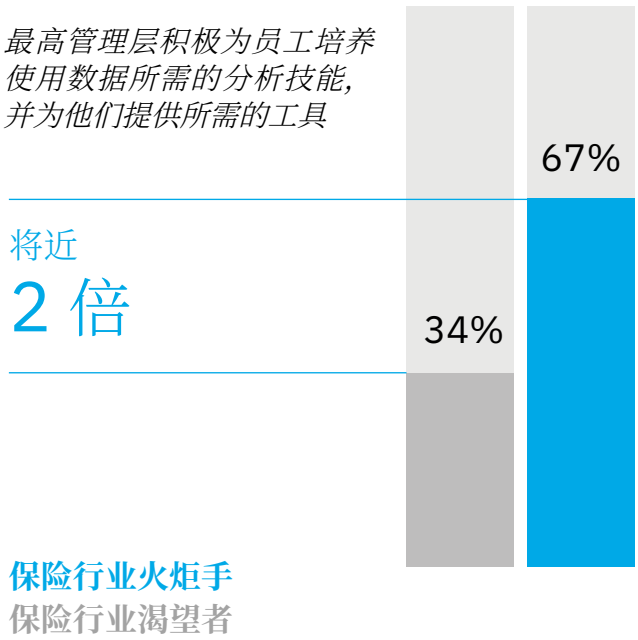
建立数据信仰者文化绝不仅仅是让企业领导层参与，打破内部障碍以使数据自由流通那么简单。它必须是自下而上的主张。这也正是近七成的保险行业火炬手企业支持员工亲自深入挖掘数据的原因（见图 6）。

这些企业的最高管理层竭尽全力为员工提供有关数据分析的工具和培训。虚拟认知助手、实时可视化工具、分析应用和其他技术都可以发挥作用。但主要目标是让数据更接近其实际使用者。

图 6

备齐所需技能

保险行业火炬手企业助力员工深入研究数据



人工智能的优势

除了培养渴求数据的文化外，保险行业火炬手还将 AI（包括机器学习）提升到最主要的议程。AI 在保险行业具有巨大的潜力。英国保险公司 Standard Life 已在使用 AI 预测哪些客户最有可能更换服务提供商，并确定如何最大程度提高其满意度，以降低客户流失率。[9]

但 AI 还有许多其他用途。例如，AI 可用于筛选大量信息和挖掘非结构化数据，以改进理赔流程，帮助理赔人员更快速、更准确地估算损失。它还可用于检测新的或不断变化的风险，并且更准确地对其进行定价；通过增强人类专业知识，缓解人才短缺问题；对顶尖人才的招聘周期进行管理，包括招聘、入职、持续培训和继任规划。[10]

如果与互联设备结合使用，AI 甚至可以帮助保险公司实现转型，从传统保险业务转向风险缓解、预防和援助服务。法国保险公司 Groupama 的意大利子公司 Groupama Assicurazioni 就属于这种情况。该公司利用收集到的车载信息系统数据，寻找被盗车辆，在发生事故时向急救部门发出警报，以及帮助客户根据天气状况或道路堵塞情况导航路线。[11]

然而，AI 要求数据是干净的、经过整理而且具有上下文；这也正是大多数保险行业火炬手都实施适当的数据治理措施的原因（见图 7）。他们认识到必须为数据的收集、使用、存储和共享制定明确的规则；跟踪数据沿袭；并仔细检查 AI 模型和算法，以发现无意识的认知偏见。

“我们预计，许多保险公司将尝试成为服务提供商，从保护转向预防。”

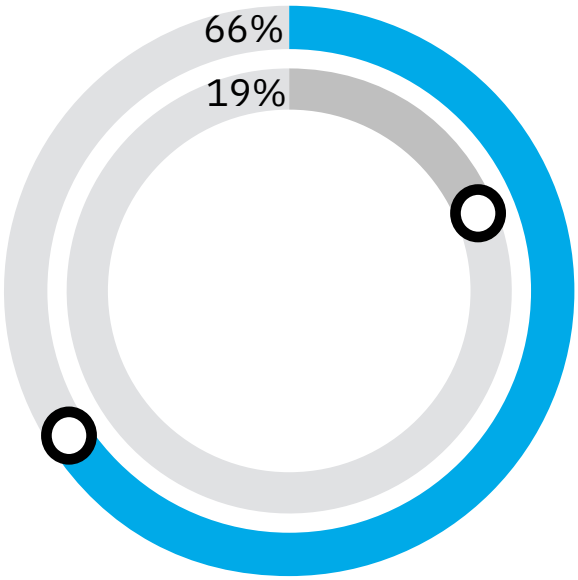
意大利某保险行业 CMO

图 7

主导原则

保险行业火炬手践行良好的数据治理机制

治理机制明确定义数据收集、使用和共享的规则



保险行业火炬手
保险行业渴望者

“我们正在建立强大的数据治理框架，涵盖从数据管理到数据质量的方方面面。”

菲律宾某保险行业 CIO

行动指南

如何实现人与技术协同合作

1. 率先垂范

展示企业最高管理层的成员如何使用数据做出战略决策。通过内部博客宣传使用数据的好处。确定数据如何给保险价值链中的每个环节带来益处，并找出一个部门的共享数据为其他部门提供帮助的具体例子。

2. 赋能员工，培养数据公民

为全体员工提供所需的工具，帮助他们深入研究数据，让数据分析不再成为数据科学家的专利。尝试各种不同的技术。评估技术的影响，尤其是对正在经历重大变化的领域，如保单管理和理赔处理。

3. 采用持续学习

投资电子学习计划，帮助员工更新和拓展技能。使用员工队伍规划工具，支持敏捷团队和集成工作流程。定期进行跨职能技能评估，发现专业知识方面的差距；定期审查招聘、培训和人才管理计划。

4. 建模与评估

创建数据模型和强大规则以整理数据，包括有关内容、结构和沿袭的元数据。评估数据质量，尤其是通过结合内外部数据源而创建的数据。为每项资产分配“置信度”等级。

5. 记录细节

构建主数据目录，指定所有数据的存放位置以及由谁负责维护。鼓励员工使用该目录，而不是向同事寻求帮助。制定涵盖访问权限的一致政策。

第 3 章

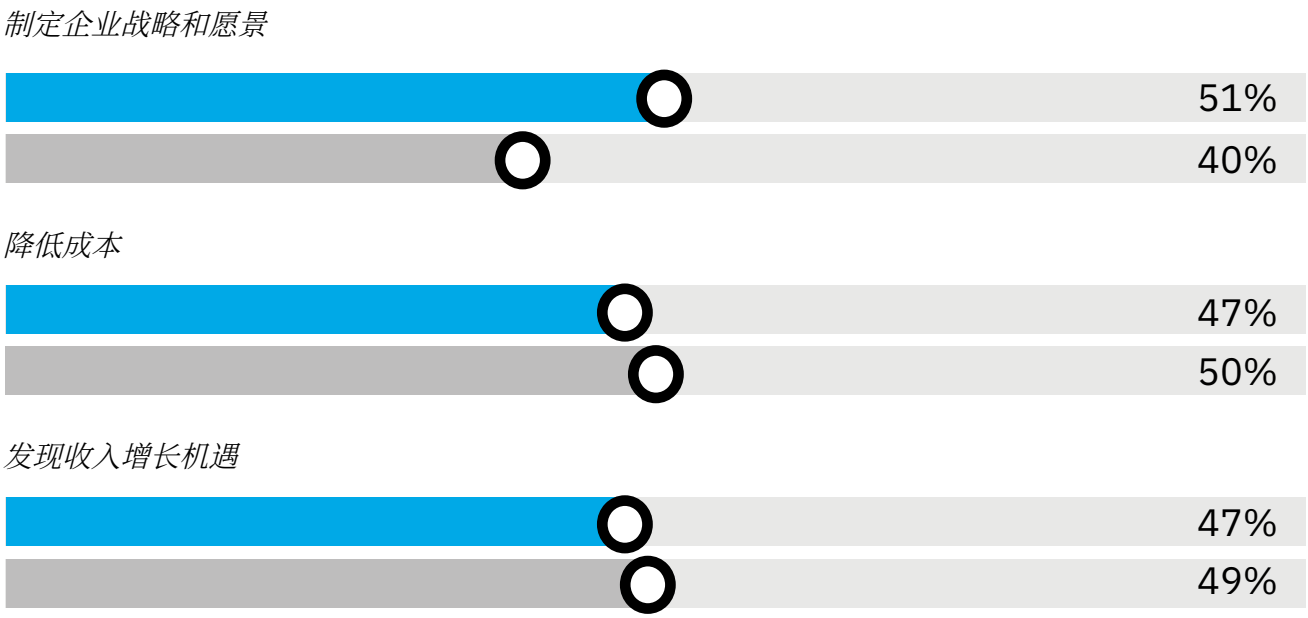
生态系统
如何在平台时代共享数据

保险行业火炬手不仅更依赖数据来指导决策；他们还使用数据，做出与保险行业渴望者截然不同的决策。他们表示，数据在帮助制定企业战略和愿景方面特别有价值。相比之下，保险行业渴望者则主要使用数据来确定可削减成本的领域（见图 8）。

图 8

不同的数据职责

保险行业火炬手使用数据来塑造战略，而保险行业渴望者则使用数据来削减成本



明智地共享数据

尽管如此，大多数保险公司高管都一致认为，不论企业在数据领导力的道路上处于哪个阶段：生态系统都是计划的核心。足有 83% 的保险行业火炬手和 68% 的保险行业渴望者都希望在未来加入更大规模的合作伙伴网络。

作为生态系统成员开展业务会给企业带来一些明显的好处。这样，保险公司就能够扩展产品范围，带来更丰富的客户体验，而这通常有助于提高客户忠诚度。保险公司还能够访问新的客户数据，而不必自己亲自去收集，尽管他们必须在得到客户同意之后才能与第三方共享这些数据。

但信息的流动必须是双向的。只有在成员之间相互共享大量的内部数据时，网络才能有效运行。超过一半的保险行业火炬手对此心知肚明，并且已经开始与合作伙伴广泛地共享数据，而愿意“打开数据簿”的保险行业渴望者只有不到三分之一（见图 9）。

话虽如此，并非所有的数据都应该共享。有些信息应当保密，因为它们可以给企业带来专属优势，或者披露后会侵犯客户隐私。因此，对于所有保险公司而言，必须提供明确的指导意见，规定何时及如何共享数据、与谁共享数据以及何时必须保护数据。此外，保险公司还必须有效实施这些政策并监控合规情况，以防敏感数据落入不当之人的手中，并防止因为不必要地封锁可共享的数据而阻碍创新。

“我们认为，未来 2-3 年，保险行业将通过合作伙伴和开放的生态系统提供产品和服务。”

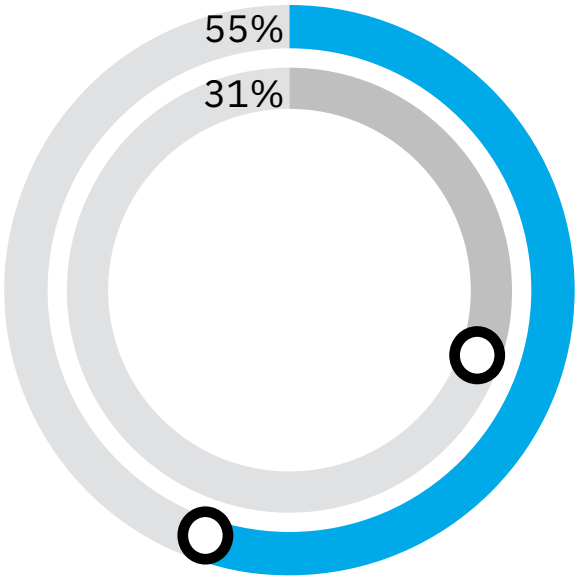
日本某保险行业 CMO

图 9

为开展业务而公开数据

保险行业火炬手更愿意与生态系统中的其他成员共享数据

获取数据并与网络合作伙伴广泛共享



保险行业火炬手

保险行业渴望者

“针对基于数据的产品使用平台模式，主要优点就是实时分析，可以从原始数据得出结论。”

德国某保险行业战略主管

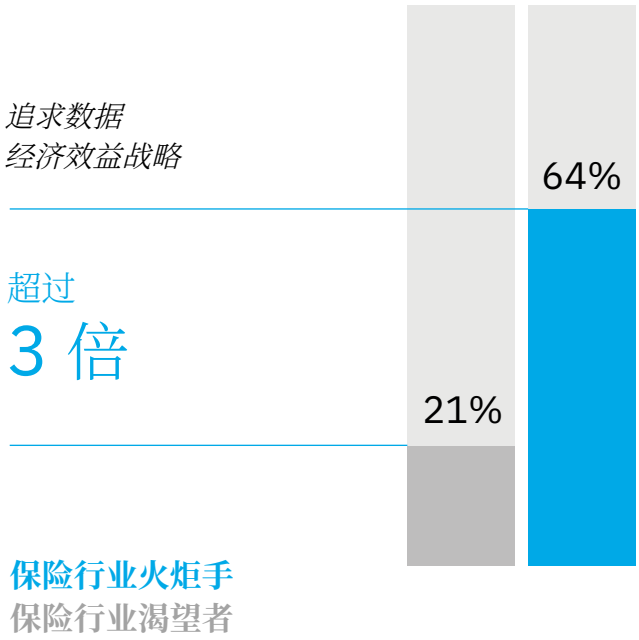
收获数据回报

我们的调研表明，保险行业火炬手已经开始谋划数据回报。他们量化数据的价值，确定如果共享数据能够增加多少价值；并制定战略，在不丧失客户或合作伙伴信任的情况下实现数据的经济效益（图 10）。

图 10

净收益

保险行业火炬手积极将新的经济效益模式整合到数据战略之中



一些保险公司希望利用数据，更有效地对现有客户执行交叉销售。另一些公司则打算开发基于数据的新产品。实际上，IBM 商业价值研究院较早时候进行的一项调研表明，90% 的保险公司计划提供此类保险业务 — 通常称为“现过现付”或“现驾付费”。平台模式使这些产品实施起来更简单、更方便。[12]

还有一些保险公司正在向邻近的服务领域进军。例如，美国、英国和澳大利亚的多家公司与总部位于加利福尼亚的 Roost 合作，提供智能家居保险服务，通过烟雾和漏水探测器等智能传感器，减轻损失，简化理赔。[13] 此外，意大利保险公司 Generali 为住院患者提供陪护服务，英国保险公司 RSA Group 推出了支持商业客户实时模拟和管理个人风险的风险工程数据库。[14]

新技术开创了许多其他商机，尤其是在将居家生活与健康监测相结合的老年护理市场。例如，德国保险公司 R+V 与人道主义援助机构 Malteser Hilfsdienst 合作，为老年客户的家中配备了传感器，使其能够在紧急情况下寻求帮助。[15]

对于最有想象力、最具开拓性的保险公司来说，可能性几乎是无穷无尽的。

行动指南

如何在平台时代共享数据

1. 加入业务平台

探索构建平台的潜力。评估贵公司相对于其他保险公司的优势和弱点，以确定自身是否具备成为平台统筹者的资质。如果没有，确定希望加入的生态系统的种类以及可以做出的贡献。

2. 制定标准

与贸易组织、政府机构和当地社区合作，促进长期、可持续的发展。参与制定行业标准。与监管机构合作实施新的法律和指令，而不是等待其他人来制定规则。

3. 为数据共享做好准备

决定哪些数据可与第三方共享，哪些数据要保密。部署适当的机制，确保保密数据的安全性。为管理共享数据制定明确的指导方针，包括数据滥用问责。

4. 衡量数据的价值

量化数据的价值。现在，考虑数据对其他组织的价值，无论他们与贵组织是属于同一行业、相邻行业还是无关行业。确定哪些数据在共享后可以增添价值，例如，通过主动传播欺诈数据，预防保险欺诈。

5. 注意缺口

想一想外部数据能否帮助提高现有数据的价值，如果可以，该从何处获取这些数据。利用形式更加多样化的新数据，例如社交媒体网站、博客和视频等来源的非结构化数据。随着数据源的范围和多样性不断增加，可利用混合云进行扩展。

备注和参考资料

1 Bieck、Christian、Fuad Butt 和 Patrick Sheridan. “依托平台拓展保险业务：对降本增收的积极影响”，IBM 商业价值研究院，2019 年 10 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/ZPRK7RYV

2 Global Citizens & Data Privacy. Ipsos-World Economic Forum.2019.

3 Bieck、Christian 和 Lee-Han Tijoe. “俘获心灵、征服思想、抢占市场份额：互联的保险公司如何提高客户保留率”，IBM 商业价值研究院，2015 年 5 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/8D9LQK7P

4 Sandle, Tim.“John Hancock’s Vitality platform sees big user growth”. Digital Journal. November 28, 2018. http://www.digitaljournal.com/business/john-hancock-s-vitality-platform-sees-big-user-growth/article/537873

5 Ralph, Oliver.“Insurance sector prepares for disruption”. Financial Times.October 23, 2019. https://www.ft.com/content/b7b3b08a-d4a3-11e9-8d46-8def889b4137

6 “Cost of a Data Breach Report, 2019”. IBM Security. July 2019. https://www.ibm.com/security/data-breach

7 Bieck、Christian、Peter Maas 和 Lee-Han Tijoe.“数据：是金子还是氪石？保险公司未来资源挖掘指南”，IBM 商业价值研究院，2017 年 10 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/QPYQ7Z0W

8 Bieck、Christian、Fuad Butt 和 Patrick Sheridan. “依托平台拓展保险业务：对降本增收的积极影响”，IBM 商业价值研究院，2019 年 10 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/ZPRK7RYV

9 “Standard Life: Fostering closer customer engagement and nurturing loyalty with person-alized marketing”. IBM case study. 2016. https://www.ibm.com/case-studies/k403349g20841b71

10 Bieck、Christian、Brian Goehring 和 Praveen Velichety.“破解客户相关性谜题：人工智能生成的洞察如何帮助保险公司提供客户真正想要的服务”，IBM 商业价值研究院，2019 年 3 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/KP5VMZYD

11 Chaban, Matt A.V. “How IoT insurance is helping Groupama reduce claims and accidents”. IBM blog. August 30, 2019. https://www.ibm.com/blogs/industries/telematics-iot-auto-insurance- data-groupama/

12 Bieck、Christian、Fuad Butt 和 Patrick Sheridan. “依托平台拓展保险业务: 对降本增收的积极影响”，IBM 商业价值研究院，2019 年 10 月，https://www.ibm.com/downloads/cas/ZPRK7RYV

13 Peverelli、Roger 和 Reggy de Feniks. “Roost: simplifying the smart home”. Digital Insurance Agenda. May 17, 2017. https://www.digitalinsur-anceagenda.com/112/roost-simplifying-the-smart-home/

14 Ralph, Oliver. “Identity crisis: the insurers moving away from insurance”. Financial Times. August 7, 2018. https://www.ft.com/content/2916c128-918d-11e8-b639-7680cedcc421

15 “R+V starts Smart-Home Project” (translated from German). R+V press release. June 11, 2018. https:/www.ruv.de/presse/pressemitteilungen/20180611-ruv-malteser-care

© Copyright IBM Corporation 2020

国际商业机器中国有限公司
北京朝阳区北四环中路 27 号
盘古大观写字楼 25 层
邮编：100101

美国出品
2020 年 6 月

IBM、IBM 徽标及 ibm.com 是 International Business Machines Corp. 在世界各地司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的注册商标。Web 站点 ibm.com/legal/copytrade.shtml 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

本文档为自最初公布日期起的最新版本，IBM 可随时对其进行更改。IBM 并不一定在开展业务的所有国家或地区提供所有产品或服务。

本文档内的信息“按现状”提供，不附有任何种类的（无论是明示的还是默示的）保证，包括不附有关于适销性、适用于某种特定用途的任何保证以及非侵权的任何保证或条件。IBM 产品根据其提供时所依据的协议条款和条件获得保证。

本报告的目的仅为提供通用指南。它并不旨在代替详尽的研究或专业判断依据。由于使用本出版物对任何企业或个人所造成的损失，IBM 概不负责。

本报告中使用的数据可能源自第三方，IBM 并不独立核实、验证或审计此类数据。此类数据使用的结果均为“按现状”提供，IBM 不作出任何明示或默示的声明或保证。

38032438CNZH-01

选对合作伙伴，驾驭多变的世界

在 IBM，我们积极与客户协作，运用业务洞察和先进的研究方法与技术，帮助他们在瞬息万变的商业环境中保持独特的竞争优势。

IBM 商业价值研究院

IBM 商业价值研究院 (IBV) 隶属于 IBM Services，致力于为全球高级商业主管就公共和私营领域的关键问题提供基于事实的战略洞察。

了解更多信息

欲获取 IBM 研究报告的完整目录，或者订阅我们的每月新闻稿，请访问：ibm.com/iibv

访问 IBM 商业价值研究院中国网站，免费下载研究报告 : https://www.ibm.com/ibv/cn

相关 IBV 调研

保险业 2025 展望：在充满不确定的未来降低风险。
https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value/report/insurance2025

解决客户相关性难题：人工智能衍生的洞察如何帮助保险公司交付客户真正想要的东西。https://ibm.co/coginsurer

平台上的保险：对成本和收入的积极影响。
https://ibm.co/insurance-platforms

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

如果群里报告过期

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。